ТЕМА БРОЈА Алтернативни видови финансирања сопственог бизниса

МАРАТОН КОЈИ ТРАЈЕ

Микрофинансирање је намењено почетницима у бизнису, јачању предузетништва, микрофирмама које имају до 10 запослених, малим фирмама, незапосленима за самозапошљавање, социјалној инклузији, ширењу капацитета и креирању нових радних места у постојећим МСПП фирмама. У последњих пет година у Србији је одобрено око 32.000 микрокредита, просечног износа 1.409 евра. Обим би свакако био већи да постоји јасна законска регулатива

Важност МСПП-ова и њиховог развоја препозната је од стране Владе Србије, те је 2016. проглашена за „Годину предузетништва". Сама чињеница да у Србији тренутно послује више од 300.000 малих и средњих предузећа, у којима ради 65% укупно запослених, довољно говори о потреби унапређења и бриге за њихово пословање, као главног покретача развоја укупне привреде Србије. Као главни проблем развоја постојећих МСПП-ова и покретања нових старт-ап пројеката појављује се питање финансирања. У Србији банкарски сектор у већини случајева не подупире финансијским средствима старт-ап предузетнике, који немају континуитет како у пословању, тако ни у сталним приходима или неку некретнину у власништву којом би осигурали кредит, наводи се у студији „Важност микрокредитног сектора у Србији као подстицај развоја малог и средњег предузећа и предузетника", коју су заједно радили проф. др сц. Зоран Најдановић са Универзитета за право и финансије из Загреба и проф. др сц. Александар Грачанац из Сектора за предузетништво у Привредној комори Србије. Са професором Грачанцем разговарамо о алтернативним видовима финансирања малих и средњих предузећа и предузетника и о разлозима због којих они још увек нису довољно заживели у Србији.



Стратегијом развоја МСПП Министарства привреде, усвојеном за период 2015-2020, предвиђено је унапређење алтернативних извора финансирања доношењем Закона о микрофинансирању

У последњих пет година, микро, малим и средњим предузећима у Србији одобрено је око 32.000 микрокредита, отворено је око 53.000 нових радних места, а више од половине одобрених микрозајмова у Србији (55%) користиле су предузетнице

Шта у ствари значи појам „микрокредитирање" и ко може да конкурише за микрокредите?

То један од облика финансирања малог и средњег бизниса који у Европи и свету има дугу традицију. Зачетником микрокредитирања сматра се Фридрих Филхелм Рајфајзен, који је сеоске кредитне уније 1864. године ујединио у пољопривредну банку. Јемство за подизање микрокредита у пољопривредној Рајфајзен банци тадашњи корисници су морали да осигурају уз помоћ гаранција других чланова задруге којој су припадали.

Европска унија промовише микрофинансирање као облик алтернативног финансирања малог бизниса, који се заснива на уређеној законској регулативи, тако што прецизира да микрофинансијске институције и небанкарске организације могу кредитирати почетнике у бизнису и мала предузећа. Ова пракса је веома развијена у Белгији, Холандији, Италији, Шпанији, а посебно у Немачкој, где и по моделу јавно-приватног партнерства функционише више од 40 микрофинансијских институција.

Микрофинансирање је првенствено намењено почетницима у бизнису, јачању предузетништва, микрофирмама које имају до 10 запослених, малим фирмама, незапосленима за самозапошљавање, социјалној инклузији, ширењу капацитета и креирању нових радних места у постојећим МСПП фирмама. Инвеститори из ЕУ и САД, међу којима су посебно заинтересовани социјални инвеститори, верују да је микрофинансирање једно од веома важних решења за смањење незапослености и сиромаштва, као и да би страна улагања била уз законску регулативу која би ефикасно уредила тај сегмент пословања.

Истраживањем које сте радили утврђено је да формалне изворе кредитирања не користи чак 60% МСПП, а посебно их ретко користе мали предузетници и предузећа у власништву жена. Зашто микрокредитирање још увек није у довољној мери заступљено у Србији? Имате ли податак колико је микрокредита до сада пласирано?

У последњих пет година, микро, малим и средњим предузећима у Србији одобрено је око 32.000 микрокредита, просечног износа 1.409 евра, где је производња заступљена са 20%, пољопривреда са 25%, док је остало усмерено у све врсте услуга. Отворено је око 53.000 нових рад-

Лепеза микрокредита

У последње две и по године у ЕУ је реализовано више од 390.000 микрофинансирајућих кредита, са просечно одобреним средствима од 8.500 евра, у износу од прено 1,5 милијарди евра за чак 121.270 микрофирми.

У Великој Британији у периоду од почетка глобалне финансијске кризе 2008. године, више од 3,5 милиона грађана почело је микробизнисе, где су предњачили млади предузетници, са више од 60%, а остатак су чиниле социјалне групе, од грађана који су остали без посла до оних који су отишли у пензију и са 65 година одлучили да отпочну бизнисе. Сви су користили лепезу микрокредита. Према препорукама ЕК, земље чланице су и пре почетка глобалне финансијске кризе користиле микрофинансирање као добар алат за борбу против незапослености и на тај начин сачувале социјалну кохезију у друштву, укључујући и маргинализоване групе у процес микрокредитирања.

Максимални износ микрокредита у овим земљама је до 25.000 евра, али су тенденције последњих година да не буде ограничења, с обзиром да се износи микрокредита крећу од 5.000 до 50.000, па чак и 100.000 евра, какав је случај у Холандији. Средства се усмеравају у зависности од тога на коју је циљну групу стављен фокус. Просечан микрокредит у Србији који данас користе предузетници износи између 800 и 1.000 евра, док је тај просек у земљама ЕУ између 7.000 и 7.500 евра.

них места. Више од половине одобрених микрозајмова у Србији (55%) користиле су предузетнице.

Тренутно су на српском тржишту присутне три микрофинансијске организације (регистроване као д.о.о.): *Микроразвој, МикроФинС* из Београда и *Агроинвест* из Новог Сада. Ове агенције послују у складу са Законом о банкама, што значи да су појављују као посредници између клијента и банке. Оне за своје клијенте уплаћују депозит и гарантују да ће клијент у договореном временском року извршити своје обавезе. С друге стране, клијент је у обавези да за своју пословну идеју припреми бизнис план који мора јасно пројектовати одрживо пословање. Сваки клијент је у могућности да понуди оно што има као јемство за своје пословање, а агенције на основу процена бизнис плана преузимају ризик за сваког клијента понаособ. С друге стране, агенције имају регулисан однос са пословним банкама. Међутим, непостојање законског оквира на крају процеса иде на штету малим предузетницима, јер микрокредит од микрокредитне организације могу да приме искључиво путем неке од пословних банака, па каматна стопа коју плаћају досеже 28-36% годишње, што је изузетно високо и кочи предузетника у развоју. Једино законском регулативом, којом би се омогућило самостално пословање микрокредитних организација у Републици Србији, каматна стопа би се преполовила, јер би се избегао трошак банке као посредника.

Тренутно ниједна банка у Србији није спремна да континуирано, учешћем у портфолију, подржава микрокредитирање преко међународних финансијских институција, већ су модели сарадње засновани искључиво на комерцијалној основи, што је још један разлог због чега треба да постоје овакви алтернативни видови финансирања малог бизниса.

Који је разлог што је Закон о микрокредитирању још увек на чекању?

Идеја о микрофинансирању код нас стара је већ неколико година. Европска банка за обнову и развој, УСАИД и релевантне институције у Србији радили су на овом пројекту. Према пројекту УСАИД-а (Technical Assistence BEP: Business Enabling Project), чији је циљ да обухвати регулаторни оквир за небанкарске и недепозитне финансијске институције, формирана је радна група унутар НБС као интерна група. У оквиру овог концепта закона биле би обухваћене све небанкарске и недепозитне финансијске институције, у које спадају и микрокредитне институције. Извесно је да ће микрофинансијске институције бити обухваћене овом регулативом.

Инвеститори из ЕУ и САД, међу којима су посебно заинтересовани социјални инвеститори, верују да је микрофинансирање једно од веома важних решења за смањење незапослености и сиромаштва, као и да би страна улагања била уз законску регулативу која би ефикасно уредила тај сегмент пословања

Временски оквир за дефинисање предлога није одређен, али се руководи планом реализације у кратком средњем року. Пословањем недепозитних финансијских институција пружиће се шира могућност пружања финансијских услуга, као што су послови са становништвом и привредом, што значи да ће њихова институционализација подразумевати повећање конкуренције у понуди финансијских услуга. Ове институције су веома важне и због учешћа у финансирању и формирању старт-ап компанија.

Микрофирме или они који о уласку у посао тек размишљају (незапослени који желе да се самозапосле), за банке нису интересантни и кредибилни клијенти. Услов за сваки кредит, позајмицу, појединци који планирају самозапошљавање морају да гарантују имовином, коју



углавном не поседују. Ту је кључни моменат - да се свима њима омогући законодавно институционални амбијент подршке да отпочну реализацију бизнис идеја. Стратегијом развоја МСПП Министарства привреде, усвојеном за период 2015-2020, предвиђено је унапређење алтернативних извора финансирања доношењем Закона о микрофинансирању.

Пословањем недепозитних финансијских институција пружиће се шира могућност пружања финансијских услуга, као што су послови са становништвом и привредом, што значи да ће њихова институционализација подразумевати повећање конкуренције у понуди финансијских услуга

Истраживање које сте радили показало је да је више од 70% предузетника у Србији заинтересовано да користи кредите за унапређење сопственог посла. Колика је садашња годишња инвестиција по предузетнику и где смо ми у односу ЕУ?

На основу анкета које смо радили, али и разговора које сваки дан водимо са предузетницима, тај проценат се креће око 10 одсто. Ово је још увек доста нижи проценат у односу на земље ЕУ, али како се буду повећале могућности коришћења средстава која су стимулативна за развој бизниса, тај проценат ће се сигурно повећавати, што ће значити да ће предузетници отварати нова радна места.

Где је Србија у односу на своје комшије по овом питању?

У Републици Хрватској закон о микрокредитним организацијама имплементиран је у национално законодавство још 2006. године, на самом почетку приступних преговора, чак 7 година пре уласка у ЕУ. Испреговарано је да микрокредитне организације у Хрватској могу примати и депозите од својих чланова, што није уобичајено. Код њих постоје мале банаке, под називом "штедне банке", са минималним капиталом од 1 милион евра, што представља вишеструко мањи капитал од оснивачког капитала за банку великих овлаштења. Тиме се створила позитивна конкуренција на кредитном тржишту, која је резултирала повећањем разноликих кредитних производа. У Хрватској само 20% предузетника има приступ банкарским кредитима, док је 80% оријентисано према микрокредитирању. Просечан износ микрокредита у Хрватској је око 5.000 евра.

Могућностима развоја МСПП бавите се дуго. Која је ваша порука предузетницима у Србији?

У односу на ранији период, предузетници или они који тек размишљају да уђу у предузетничке воде, имају много више могућности за отпочињање и развој својих бизниса. Сада постоје институције и фондови којима могу да се обрате и аплицирају за финансијска средства која су им потребна за развој. Ипак, сви који се одлуче да крену овим путем морају се наоружати стрпљењем, јер је предузетништво маратон који траје. То је процес и успех се не постиже преко ноћи. Амбијент се из дана у дан побољшава, али никада није идеалан. Нова законска решења свакако ће допринети даљем напретку.

У земљама ЕУ је све подређено малом бизнису, па су све законске процедуре и одлуке које се доносе у парламентима прилагођене предузетницима. Иако те земље немају проблем са парафискалним наметима и сивом економијом, често ћете чути да им је потребно још различитих финансијских алтернатива, додатне обуке у знањима, подизање нивоа квалитета производа, проширивање тржишта и сл.

Весна Пауновић

Бољи дани за предузетнике

Од 2004. године до данас донете су четири стратегије за развој МСПП у Србији. Иако је постојала свест о неопходности да се помогне бржи развој малог бизниса, само доношење стратегија није обезбедило довољну координацију ресорних министарстава и институција задужених за њихово спровођење. Већи прилив инвестиција 2005. помогао је и развој МСПП, али је он у знатној мери заустављен 2008. године, услед глобалне економске кризе. Стратегијом Владе Србије која је усвојена прошле године и програмом „Година предузетништва" поново смо се покренули, а одлуке које су тада донете ишле су у правцу да се проблеми који најчешће муче предузетнике системски реше. Стандарди који постоје у ЕУ сада се примењују у пракси, па је реално рећи да предузетнике у Србији чекају много повољнији услови за развој.

Dometi i ograničenja iz sektora malih i srednjih preduzeća

Porodični biznis je poseban put u preduzetništvo

Prof. dr Aleksandar Gračanac

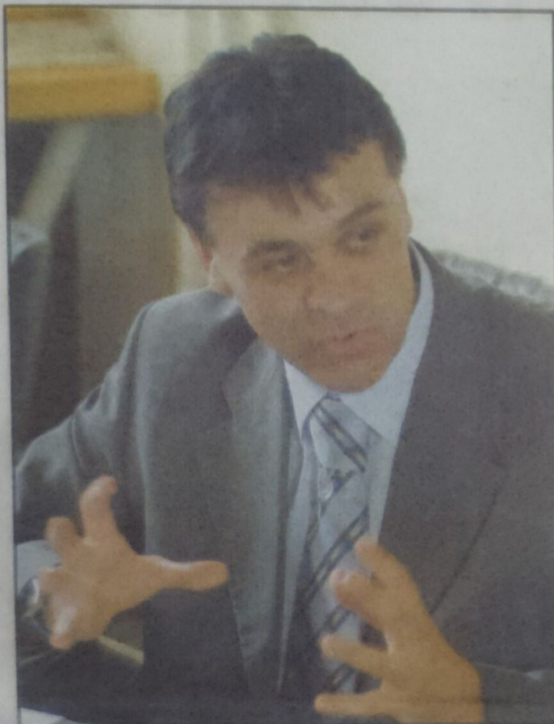


Foto: Stanislav Milojković

Porodični biznis je danas jedan od najznačajnijih generatora zaposlenosti u svetskoj privredi. I pored brojnih istraživanja, teško je tačno proceniti zastupljenost tog modela u globalnim okvirima, ali određene procene govore da se učešće firmi koje su osnovale ili vode porodice, u grupaciji malih, srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) kreće u rasponu od 65 do 90 odsto, u odnosu na ukupan broj aktivnih firmi u globalnoj ekonomiji.

Postati deo porodičnog biznisa, poseban je put u preduzetništvo. Potomci preduzetnika koji vode porodične firme, odrastaju uz ovakve firme i ulazak u svet porodičnog biznisa znači priliku, potencijalno velike mogućnosti i iznad svega osećaj pripadnosti i ponosa. Međutim, porodični biznis ima i „dečije bolesti" - porodično rivalstvo, nepotizam, lične konflikte... koji mogu da unište i porodicu i njihov posao. Porodica i firma su pojmovi koje u svakodnevnim razgovorima često pominjemo i koji su većini ljudi jasni: porodica je ona grupa ljudi u kojoj se rađamo, odrastamo, koja se za nas brine i štiti nas sve dok ne stvorimo porodicu u kojoj se celi ciklus ponavlja, baš kao i prilikom osnivanja firme i njenog životnog ciklusa - od rađanja, puberteta... do zrelog doba.

Sa druge strane, firma je organizacija ljudi koju povezuje pre svega interes obavljanja određene delatnosti, radi sticanja dobiti, kojom pojedinci obezbeđuju svakodnevnu egzistenciju a vlasnici i dugoročnije ulaganje svog kapitala. Definisati porodičnu firmu je prilično zahtevan zadatak, jer se mora ustanoviti u kojoj meri je vlasništvo u rukama porodice, koliko članova porodice mora biti zaposleno. Konzistentna definicija porodične firme respektuje sledeće dimenzije: vlasništvo, učešće članova porodice, tranziciju između generacija i kombinaciju ovih parametara.

Pokrenuti i voditi biznis na početku 21 veka je znatno teže, izazovnije i neizvesnije nego pre nekoliko dekada unazad, i izazovi su stalno prisutni kao ograničeni resursi, specifične forme organizacije koje zahtevaju jedinstven pristup menadžmentu, potrebu za odgovarajućim fokusom za dugoročnu politiku razvoja, ranjivost u odnosu na različite stejkholdere, otežane uslove obezbeđenja finansijske podrške, uslove poslovanja u okruženju, neodgovarajuće sistemske podrške, regrutacija odgovarajuće radne snage...

Ipak, prednosti za samozapošljavanje članova porodice i zapošljavanje drugih su očekivane jer su prednosti porodičnih firmi i u sledećim karakteristikama: predanost poslu i porodici, veliko znanje, fleksibilnost u vremenu, radu i novcu, razmišljanje na duži vremenski period, stabilna kultura, brzo menjanje odluka, pouzdanost i ponos. Javljaju se od firme do firme u zavisnosti od postavljenog koncepta razvoja i pojedini nedostaci kao što su obezbeđenje kapitala, uticaj emocija na posao, vodstvo, nasledstvo i prenos na naslednike.

Porodične firme u Srbiji nisu prisutne samo u poslednjih 30 godina, već istorija razvoja privrede Srbije, kao preteče današnjih porodičnih firmi, pamti mnoge ugledne privrednike, poput porodice Dunđerski, Vajfert, Anastasijević i druge... Nažalost u velikim svetskim ratovima mnoge su stradale i nisu imale sudbinu poput današnjih porodičnih firmi, koje su svetski brendovi a osnovale su ih porodice - Ford, Ferero, Mišlen, Henkel, Pežo, Morgan, Loreal...

U Srbiji, najveći broj porodičnih firmi posluju manje od 20 godina, dok 34,5 odsto njih je u biznisu manje od 10 godina. Većinu, čak 84,5 odsto osnovao je trenutni vlasnik, dok je 11,9 odsto nasleđeno, a tri odsto kupljeno. Vlasnici porodičnih firmi ističu da su najveći poslovni izazovi sa kojima se trenutno suočavaju: visoke obaveze prema državi (39,4 odsto), pronalazak kvalitetnih radnika (19,8 odsto), svakodnevne administrativne poteškoće (10,3), teškoće prilikom dobijanja povoljnijih uslova za kredite (12,5), jaka strana konkurencija (8,7), priprema firme za narednu generaciju (3,8), skupa radna snaga (7,4 odsto).

U osnovi, pored ovih faktora koji utiču na porodični biznis, neophodno je neprestano izgrađivati porodičnu firmu, kvalitetnim menadžerskim performansama o međusobnim odnosima sa zaposlenima.

Svaki čovek ima svoj ego, svaki vlasnik-preduzetnik i svaki menadžer očekuje da dobije pohvalu za svoj rad. Preduzetnik, posebno porodične firme, je u ulozi i poslodavca i podsticajnog trenera, njegov menadžer nije običan radnik, već svi zaposleni moraju biti njegova „desna ruka"... Međusobno poverenje je kamen temeljac uspeha. Neophodno je da plate menadžera i ostalih zaposlenih vlasnik uvek posmatra iz ugla firme, a ne samo iz ugla tržišta rada. Kada je taj celokupan odnos na ... korektnim i ... odnosima, svaka porodična firma je pobedila konkurenciju.

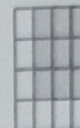
Autor je koordinator Foruma za male i srednja preduzeća u Privrednoj komori Srbije

Posao za 53 generacije

U Japanu postoji hotel Nisijama Onsen Keiunkan, koji se nalazi u Jamanašiju, osnovan 705. godine, a kroz istoriju su ga vodile 53 generacije iste porodice. Svi ovi primeri ukazuju na izuzetan potencijal za zapošljavanje u porodičnim firmama, a posebno je važno naglasiti da u zemljama koje će se pridružiti EU, kao Srbija, porodične firme mogu biti ... razvoja preduzetništva i kapaciteti za nova radna mesta.

Mali biznis niče iz inkubatora

Medij - Rubrika: PREGLED - Firme i tržište
Datum: Pon, 18/05/2015
Površina članka: 350cm2
Strana: 9
Zemlja: Srbija
Autor: Ljiljana Lukić
Deo: 1/1



Mali biznis niče iz inkubatora

„Forum za mala i srednja preduzeća PKS zajedno sa fakultetima i državnim institucijama podržava biznis inkubatore kao najbolji alat za kreiranje novih firmi i poslova", izjavio koordinator ovog foruma, Aleksandar Gračanac

Ljiljana Lukić

Beograd
Sistemi biznis inkubatora usmereni su na razvoj i podršku preduzetništva, u formiranju novih msp firmi, u cilju prevazilaženja ograničavajućih prepreka za početak biznisa. „Uloga inkubatora je posebno važna i neophodna jer cilj inkubacije svih elemenata od ljudskih predispozicija do tehničko-finansijskih je da se u prvim danima osnivanja obezbede specifične usluge, prosto, zajedničke administrativne usluge (više fiirmi u osnivanju), kancelarijska oprema, knjigovodstvena podrška, preduzetnički konsalting, finansijski konsalting, marketing, umrežavanje sa institucijama i firmama", izjavio je u razgovoru za „Privredni pregled", profesor Aleksandar Gračanac, koordinator Foruma za mala i srednja preduzeća (MSP) u Privrednoj komori Srbije (PKS). Biznis inkubatori kao podrška start ap firmama u fokusu su Foruma MSP.

Gračanac podseća da su osnivači inkubatora najčešće institucije, opštine, gradovi, univerziteti, instituti sa komercijalizacijom znanja u funkciji razvijanja malih firmi. Svojim aktivnostima sva ova pravna lica, institucionalno se povezuju i mogu udruženi da formiraju inkubatore sa zajedničkim aktivnostima, kojima povećavaju kvalitet inkubatora u različitim formama. To je povećana dinamika ulaska novih proizvodnih firmi sa razvijenijim tehnologijama, promocija razvoja MSP (manji gubici kapitala i energije), postizanje većih ulaganja kapitala za tehnološke firme kojima nedostaje bankarski kapital, promocija inovacija i novih tehnologija i ostvarivanje početnih uslova za razvoj preduzetničkih klastera. U sistemskom organizovanju inkubatora, pojavljuju se biznis inovacioni centri, biznis parkovi, tehnološki centri, tehnopolisi urbane strukture koji povezuju više gradova u jednom regionu, izvozne zone koje podstiču viši obim spoljnotrgovinske razmene proizvoda i naučno-tehnološki parkovi, naveo je Gračanac.

On je istakao da menadžerske veštine i postupanja u okviru biznis inkubatora, koje sprovode iskusni menadžeri angažovani prema potrebi, služe početnicima preduzetnicima, da izbegnu greške na startu. Na taj način eliminišu se i potrebe početnika preduzetnika, da se bave stvarima koje nisu direktno u vezi sa biznisom i tako smanjuju operativne troškove. Inkubatori u osnovi na taj način afirmišu poslovnu filozofiju ograničenog boravka firme u inkubatoru, do tri godine, da bi se msp firme brže osamostalile i krenule u osvajanje tržišta. „Ipak, inkubatori ne mogu samostalno da ostvaruju razvoj malih i srednjih preduzeća, već su odličan alat za kreiranje novih firmi i njihovo pripremanje za izazove opstanka i održivosti poslovanja. Inkubatori su u svakoj nacionalnoj privredi deo instrumentarija za razvoj, tako je predviđeno da se u novoj strategiji za msp i konkurentnost 2015-2020, u Srbiji oni afirmišu od lokalnog do republičkog nivoa, stimulativnim programima, projektima i novom pristupu u kreiranju ambijenta za poslovanje", naveo je Gračanac.



FOTO: ARHIV

Gračanac: Veštine iskusnih menadžera služe početnicima da izbegnu greške na startu

Inkubatori u svim regionima Srbije

Privredna komora Srbije, sa inkubatorom tehničkih fakulteta u Beogradu, nastaviće da primerima dobre prakse i sa lokalnim samoupravama podrže osnivanje inkubatora u svim regionalnim sredinama. „Ovaj poslovno-tehnološki inkubator osnovan je pre šest godina u partnerstvu četiri fakulteta (Građevinski, Mašinski, Elektrotehnički i Tehnološko-metalurški), opštine Palilula i Inicijative za demokratsku tranziciju i podršku Organizacije za evropsku bezbednost i saradnju", rekao je Gračanac. On je naveo da je na taj način u proteklom periodu osnovano 43 malih firmi, razvijeno 30 inovacija, prijavljeno devet patenata, kao i da je veliki broj studenata prošao obuku za započinjanje sopstvenog biznis,a posebno u oblastima visokih tehnologija. Gračanac je izdvojio značajne rezultate novoformiranih firmi ovog inkubatora i naveo da je firma Teleskin osvojila prvo mesto u Danskoj 2014. na takmičenju, Next Step Challenge za inovaciju, firma Bitgear Wireless Design Services drugo mesto na listi najbrže rastućih firmi u Centralnoj Evropi dok je firma Strawberry Energy bila u finalu za World Tehnology za 2013. godinu.

Tektonski poremećaji



Pravi izazov četvrte industrijske revolucije – nestanak pet miliona radnih mesta do 2020.

Tekst:
NADA VELJKOVIĆ

Biznis modeli, ali i tržište rada pretrpeće značajne promene usled četvrte industrijske revolucije, odnosno kretanja u isprva nepovezanim oblastima kao što su veštačka inteligencija robotika, nanotehnologija, 3D štampa, genetika i biotehnologija. Značajni 'potresi' predviđaju se na polju veština neophodnih za napredak u novim okolnostima, navodi se u izveštaju 'Budućnost radnih mesta' Svetskog ekonomskog foruma. Izveštaj je zasnovan na anketi koja je sprovedena među čelnicima u sektorima ljudskih resursa i direktorima strategija kompanija u devet industrijskih grana na prostoru 15 najvećih svetskih ekonomija, koje zapošljavaju 65 odsto svetske radne snage.

Priroda promene u narednih pet godina je takva da čak 7,1 miliona radnih mesta može biti izgubljeno kroz tehnološke viškove, automatizaciju, a najveći gubici biće u administrativnom sektoru. Ova cifra će delimično biti nadoknađena stvaranjem 2,1 miliona novih radnih mesta, u grupama više specijalizovanih poslova, kao što su kompjuterske nauke, matematičke, arhitektura i inženjering.

PRIRODA PROMENE U NAREDNIH PET GODINA JE TAKVA DA ČAK 7,1 MILIONA RADNIH MESTA MOŽE BITI IZGUBLJENO KROZ TEHNOLOŠKE VIŠKOVE I AUTOMATIZACIJU

Uticaj očekivanih promena variraće u odnosu na industriju, vrstu posla i pol zaposlenih. Tako se očekuje da će zdravstvo pretrpeti najveći udarac, a slede sektor energetike i finansijskih usluga. Najviše novih radnih mesta generisaće informacione i komunikacione tehnologije, stručne službe i mediji, kao i sektor zabave.

Bez hitne i ciljane akcije danas, u cilju upravljanja promenama u bliskoj budućnosti i izgradnjom radne snage sa veštinama koje će odoleti budućim zahtevima tržišta razvoju tehnologije, vlade će morat da se izbore sa rastućom stopom nezaposlenosti i nejednakosti, a preduzeća sa smanjenom bazom potrošača, istakao je Klaus Schwab osnivač i izvršni predsednik Svetskog ekonomskog foruma, komentarišući izveštaj.



JAZ RODNE NEJEDNAKOSTI

Budućnost tržišta radne snage sa sobom nosi i rodne implikacije. Na osnovu procenjenog broja radnih mesta koja će se ugasiti, ali i novih koja će se pojaviti na tržištu, izgleda da će teret jednako pasti i na žene (48%) i na muškarce (52%). Međutim, s obzirom da muškarci čine veći deo tržišta rada u odnosu na žene, ova perspektiva produbiće jaz rodne nejednakosti. Naime, procenjuje se da će žene izgubiti pet radnih mesta na jedno novo dobijeno, u poređenju sa muškarcima gde na svako novo radno mesto trojica ostaju bez posla. Ovo se može objasniti i niskim učešćem žena u određenim grupama poslova za koje se očekuje da će doživeti rast u narednom periodu, što samo ukazuje na činjenicu da lideri što pre moraju da se posvete hroničnom problemu kako uključiti veći procenat žena u nauku, tehnologiju, matematiku i inženjering.

Najtraženiji u budućnosti **BIĆE** analitičari podataka

SUOČAVANJE S PROMENAMA

Kada je reč o izgledima ispitanika o tome kako najbolje da se nose sa ovim suštinskim promenama, vesti su ohrabrujuće. Najzastupljenija strategija radne snage u svakoj industriji je ulaganje u trenutno zaposlene kako bi stekli ove neophodne veštine. Druge prakse, kao što su mobilnost i rotacija poslova, privlačenje talenata iz inostranstva, onih ženskog pola i pripravničke pozicije, takođe su visoko zastupljene. Rezultati ankete pokazuju da one kompanije koje planski posmatraju razvoj svog kolektiva i to postavljaju kao prioritet, gotovo za 50 odsto su veće šanse da investiraju u dodatno obrazovanje svojih postojećih kadrova, u odnosu na kompanije koje razvoj ljudskih resursa ne postavljaju kao prioritet. Rezultati ankete ukazuju da većina kompanija smata da je ulaganje u veštine, umesto u angažovanje više radnika na kraći period, ključno za dugoročno rešavanje poremećaja koji se očekuju na tržištu rada.

NOSIOCI PROMENA

Najznačajniji pokretač promena u svim industrijama biće promena prirode posla. Kako nove tehnologije omogućavaju obavljanje posla uvek i svuda, kompanije praktično usitnjavaju radne zadatke na nove načine, što vodi fragmentaciji poslova kroz brojne industrije. Ovim efektima dodatno doprinosi razvoj mobilnog interneta i cloud tehnologije, koji omogućavaju brzo širenje modela usluga zasnovanih na internetu. Međutim, dok koncept nove ekonomije može biti jedan od najvidljivijih trenutnih manifestacija poremećaja na tržištu rada, postoji više promena, i negativnih i pozitivnih koje se očekuju u određenim industrijama, što pred menadžment i regulatorne okvire stavlja nove izazove.

ANALIZA INDUSTRIJE I ZANIMANJA

Jedno od pitanja koje je bilo postavljeno ispitanicima bilo je i koje to nove kategorije poslova i funkcija očekuju da će postati od suštinske važnosti za njihovu industriju do 2020, i gde bi u okviru svojih globalnih operacija mogli da nađu odgovore na takve zahteve. Dve vrste posla ističu se u gotovo svakoj industriji i na svim područjima. To su analitičari podataka, za koje kompanije očekuju da će im pomoći da shvate bujicu podataka u koje imaju uvid zahvaljujući razvoju tehnologije. Druga vrsta su specijalizovani predstavnici prodaje, s obzirom da će svaka industrija morati da se osposobi za komercijalizaciju i svojim klijentima objasne svoju ponudu. Među novim poslovima koji se često pominju nalaze se novi tipovi pozicija unutar sektora ljudskih resursa, specijalisti organizacionog razvoja, inženjeri specijalsti za oblasti materijala, biohemije, nanotehnologije i robotike, specijalisti regulatornih okvira i odnosa sa državom, eksperti prostornih informacionih sistema, komercijalni i industrijski dizajneri.

SARADNJA

Dok prognoze zavise od industrije i regiona, značajne promene su već u toku, a na kraju, akcije koje se preduzimaju danas odrediće dalji tok, odnosno da li će ove promene dovesti do pojave novih mogućnosti ili masovne migracije radnika.

U ovakvim okolnostima podrazumeva se veća odgovornost samih kompanija pri prekvalifikaciji, odnosno dodatnoj edukaciji radne snage i još bitnije, zahteva se saradnja kompanija na ovom polju, a ne takmičenje za talente. Takođe, neophodno je da državne uprave postave osnove za brze i fundamentalne promene u obrazovnim sistemima kako bi pripremile neophodan kadar za novo tržište rada, a kompanije i države moraće zajedno da rade na izradi rešenja za budućnost, zaključuje se u izveštaju Svetskog ekonomskog foruma. ●

СПОРТСКИ МИКС

СТРЕЉАШТВО ЛИГА РЕГИОНА ЗАПАДНЕ СРБИЈЕ

Ваљевци најуспешнији

Стрељачка дружина „Раденко Јовановић Рашо" из Бајине Баште приредила је такмичење првог кола Лиге Региона „Западна Србија" стандардним и серијским ваздушним оружјем.

Серијском ваздушном пушком најуспешнији су били стрелци Ваљева 1880, који су од могућих осам освојили пет првих места. Стандардном ваздушном пушком највише су показали такмичари горњомилановачке дружине „Драган Јевтић Шкепо".

Пиштољем је доминирао Златомир Марковић, члан недавно основаног клуба клуба Сава из села Месарци код Владимираца. Марковић, који је прошле године у избору Стрељачког савеза Србије проглашен за најбољег кадета пиштољем, се до оснивања ССУ Сава такмичио за Земун Центар.

РЕЗУЛТАТИ

СЕРИЈСКА ВАЗДУШНА ПУШКА

Пионири, екипно: 1. „Драган Јевтић Шкепо", Горњи Милановац 510, 2. Ваљево 1880 475, 3. Драгачево, Гуча 476... Појединачно: 1. Филип Вранић 174, 2. Давид Аћимовић 170 (обојица „Драган Јевтић Шкепо"), 3. Иван Мирић (Ваљево 1880) 167...

Пионирке, екипно: 1. Ваљево 1880 499, 2. „Алекса Дејовић", Ужице 495, 3. „Драган Јевтић Шкепо" 488... Појединачно: 1. Дијана Јанковић 174, 2. Сандра Глибетић 173 (обе „Алекса Дејовић"), 3. Милица Јовановић (Ваљево 1880) 171

Јуниори: 1. Ваљево 1880 1.014, 2. Драгачево, Гуча 1,010, „Бошко Петровић", Ивањица 987... Појединачно: 1. Иван Мирић (Ваљево 1880) 351, 2. Стефан Јовановић („Бошко Петровић") 349, 3. Никола Радосављевић (Ваљево 1880) 348...

Јуниорке: 1. Ваљево 1880 990, 2. „Јовановић Раденко Рашо", Бајина Башта 664. Појединачно: 1. Сара Трифуновић (Ваљево 1880) 339, 2. Анђела Симић („Раденко Јовановић Рашо") 337, 3. Невена Драјић (Ваљево 1880) 331...

СТАНДАРДНА ВАЗДУШНА ПУШКА

Млађи јуниори: 1. Илија Нововић („Драган Јевтић Шкепо") 555, 2. Лазар Милић (Око соколово, Косјерић) 441. (исти пласман у конкуренцији кадета)

Млађе јуниорке: 1. Емилија Поњавић 396, 2. Анастасија Радуловић 377 (обе „Д.Ј. Шкепо") , 3. Сара Вуковић (Око соколово) 367... (исти пласман у такмичењу кадеткиња).

Стандардни ваздушни пиштољ

Млађи јуниори: 1. Златомир Марковић (Сава) 530, 2. Филип Костић 475 (обојица Сава, Месарци), 3. Вељко Митровић („Алекса Дејовић") 465... (исти пласман у конкуренцији кадета).

Млађе јуниорке: 1. Драгана Пришић („Д. Ј. Шкепо") 353, 2. Аленора Радуловић („Д. Ј. Шкепо") 353, 3. Марија Смиљанић(„Алекса Дејовић") 353.. (исти пласман у конкуренцији кадеткиња).

ПРОМОЦИЈА КЊИГЕ АЛЕКСАНДРА ГРАЧАНЦА

Образ у огледалу

На „Београдском сајму" јуче је Александар Грачанац (на слици), доктор економских наука и некадашњи новинар „Спортског журнала" промовисао своју књигу „Образ у огледалу".



ФОТО: Г. Богојевић

Поред аутора о овој својеврсној, готово трилер, мешавини личних и економских тема говорили су професор Љубомир Маџар као и новинар Мијат Лакићевић. Некадашњи врхунски рагбиста на најбољи начин још је једном потврдио да није само маг јајолике лопте већ и врсни мајстор писане речи.

Bolje korporativno upravljanje

Aleksandar Gračanac, rukovodilac Centra za mala i srednja privredna društva u PKS-u, kaže kako je sigurno da bi proizvodi poput osiguranja od tvrdnji i garancija bili od velikog značaja za naše tržište, jer bi podigli nivo korporativnog upravljanja i korporativne svesti menadžmenta. On objašnjava da je jedan od razloga što ovi proizvodi još uvek nisu prisutni i nedostatak korporativnog upravljanja u velikom broju MSPP firmi, i posebno nenegovanje primera dobre prakse u ovoj oblasti.

"Ovakvi proizvodi neminovno podižu nivo vrednosti kompanija i njihove poslovne performanse. Takođe, OTG bi direktno doprineo stabilnosti i uspešnosti MSPP firmi, jer bi na ovaj način i poslovanje bilo osigurano dodatnim aktivnostima, što bi podiglo i nivo konkurentnosti korporativnog upravljanja", rekao je Gračanac.Naš sagovornik kaže da su firme u okruženju u početnim fazama prepoznavanja i korišćenja ovih mogućnosti, i kako su bliže standardima poslovanja EU, tako i ovi proizvodi postaju nezaobilazan modalitet za kvalitetnije poslovanje i kredibilnije pozicije na tržištima.

"Evropske i svetske firme, u svojim korporativnim strukturama upravljanja, ove proizvode tretiraju kao posebnu investicionu prednost, a ne nužan trošak. Naše firme još uvek nisu dovoljno spremne da u fazi preživljavanja, u ovim proizvodima prepoznaju investicionu i razvojnu šansu za napredovanje na tržištu i u borbi sa konkurencijom", smatra direktor Centra za MSPP u Privrednoj komori Srbije. Prema njegovom mišljenju, preduzeća u Srbiji odlažu vreme za korišćenje ovih mogućnosti za momenat kada će se "stabilizovati uslovi poslovanja", iako "ovi proizvodi, upravo podstiču održivost i stabilnost firmi na tržištu".

OPINION

BUSINESS INCUBATORS SERVING SMEE FIRMS

Business incubator systems are focused on the development and support of entrepreneurship and the creation of new SME companies, with the aim of overcoming restrictive barriers to starting a business. The role of the incubator is especially important and essential because the goal of "incubation" of all elements, from human predisposition to technical-financial aspects, is to establish the provision of specific services in the early days; incubator space, shared administrative services (more start-up firms), office equipment, accounting support, entrepreneurship consulting, financial consulting, marketing, networking with institutions, companies etc.

Founders of incubators are most commonly institutions, municipalities, cities, universities encouraging knowledge transfer, institutes with the commercialisation of knowledge in the function of developing small businesses. With their activities, all these legal entities are linked institutionally and can jointly form incubators with joint activities, which increase the quality of incubators in the following ways:
- increased dynamics of the entry of new production companies with more developed technologies; - promoting the development of SMEs (small losses of capital and energy); - achieving major capital investment for technology firms lacking banking capital; - promoting innovation and new technologies; - implementing initial conditions for the development of entrepreneurial clusters.

The systematic organization of incubators sees the emergence of business innovation centres, business parks, technology centres, techno-political urban structures that link several cities in one region, export zones which encourage a higher volume of foreign exchange products, as well as scientific and technological parks.

Managerial skills and practices within the framework of a business incubator, conducted by experienced managers engaged according to needs, serve to ensure novice entrepreneurs do not make operational mistakes in the initial stage. With this role, incubators eliminate the need for novice entrepreneurs to deal with matters that are not directly related to the business of reducing operating costs... In this way, incubators basically affirm their business philosophy, limiting the stay of their company in the incubator, up to three years, in order for the SMEE companies to quickly gain their independence and embark on conquering the market.
However, incubators cannot independently realise the development of SMEs, but rather they are an excellent "tool" for creating new companies and preparing them for the challenges of survival and the viability of operations. Incubators are among the instruments for development in every national economy, thus it is envisaged that the newly adopted 2015-2020 Strategy for SMEEs and Competitiveness in Serbia will include the affirmation of incubators from the local to the national level, with incentive programmes, projects and a new approach to creating an environment for doing business. Also envisaged is the inclusion at the highest level of all institutions that previously failed to find a way to commercialise their activities.



Aleksandar Gračanac Ph.D.

COORDINATOR, FORUM SME-S, SERBIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, & SME-S WEEK EU

SIGNIFICANT RESULTS HAVE BEEN SINGLED OUT AS THE RESULTS OF NEWLY FORMED COMPANIES OF THIS INCUBATOR

Within the chamber system of the Serbian Chamber of Commerce, which has one of the most developed incubators, in the form of the business and technology incubator of the technical colleges in Belgrade, implementing good practices will continue and, together with the local governments, the educational and technical formation of incubators will be initiated and promoted in all regional centres.

The Business Technology incubator of the technical colleges of Belgrade was organized six years ago in partnership with four faculties (Civil Engineering, Mechanical Engineering, Electrical and Technological Metallurgical), Palilula Municipality and the Initiative for Democratic Transition, supported by the OSCE, in a space covering 600 square metres of renovated office space.

The previous period has seen the establishing of 43 small companies, developing 30 innovations, applying for nine patents and a large number of students trained to launch their own business and fulfil the objectives of examples of good practice in the creation of new companies in the field of high technologies.

Significant results have been singled out as the results of newly formed companies of this incubator. Company Teleskin won first place in Denmark in 2014, within the competition Next Step Challenge for innovation. Company Bitgear Wireless Design Services won second place on the list of the fastest growing companies in Central Europe, while company Strawberry Energy made the World Technology finals in 2013. ■